

Betriebswirtschaftliche Schriften

Heft 150

**Internationale Joint Venture
als Organisationsform
des Technologietransfers**

Von

Ralf Paquin



Duncker & Humblot · Berlin

RALF PAQUIN

Internationale Joint Venture als
Organisationsform des Technologietransfers

Betriebswirtschaftliche Schriften

Heft 150

Internationale Joint Venture als Organisationsform des Technologietransfers

Von
Ralf Paquin



Duncker & Humblot · Berlin

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Paquin, Ralf:

Internationale Joint Venture als Organisationsform des Technologietransfers /
von Ralf Paquin. – Berlin : Duncker und Humblot, 2000

(Betriebswirtschaftliche Schriften ; H. 150)

Zugl.: Göttingen, Univ., Diss., 1998

ISBN 3-428-09874-9

Alle Rechte vorbehalten

© 2000 Duncker & Humblot GmbH, Berlin

Fotoprint: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin

Printed in Germany

ISSN 0523-1035

ISBN 3-428-09874-9

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☺

Geleitwort

Die vielbeschworene Globalisierung der Wirtschaft ist nicht nur als beträchtliche Zunahme internationaler Warenströme zu verstehen, sondern findet ihren Ausdruck vor allem in neuen Formen der internationalen Unternehmenskooperation. Das internationale Joint Venture wird zwar schon seit den 60er Jahren beachtet, hat aber bei der Herausbildung von – in der Sprache der Vereinten Nationen – integrierten Produktionssystemen eine neue Qualität erlangt, die letzten Endes auch im Zeichen des Fortschritts bei den Informationstechnologien steht. Die Entscheidungsprozesse internationaler Unternehmen haben in der Tat revolutionäre Veränderungen erfahren, mit denen sich jegliche Arbeit zum Thema auseinandersetzen muß.

Der Autor der vorliegenden Arbeit geht von der Prämisse aus, daß Joint Venture kooperative Elemente mit einer Investitionsanstrengung verbinden und dabei fast zwangsläufig zu einer wichtigen Form des internationalen Technologietransfers werden können. Was sind aber nun die Ausprägungen des Transfers, welche Nutzen ziehen die beteiligten Akteure daraus? Herr Paquin macht sich zur Aufgabe, den Leser stufenförmig mit der Theorie und Praxis des Technologietransfers vertraut zu machen und ihm letzten Endes überzeugende Ergebnisse zu liefern. Hierbei wertet er mit dem Transaktionskostenansatz ein jüngeres, außerordentlich dynamisches Theoriegebiet aus, welches sein Momentum ab etwa Mitte der 80er Jahre erlangt hat und als aussagekräftiger Ansatz bei der Erklärung von Internationalisierungsformen gilt. Die theoretische Durchdringung der Materie umfaßt auch eine Auseinandersetzung mit strategisch geprägten Erklärungsansätzen, wobei es dem Autor gelingt, Komplementaritäten zum Transaktionskostenansatz aufzuzeigen. Damit tritt er dem Ganzheitsanspruch manchen Internalisierungstheoretikers überzeugend entgegen.

Die empirische Überprüfung als Auswertung von Befunden der Feldforschung anderer ist originell und führt im Hinblick auf die beobachtbaren Einflußfaktoren zu Kernaussagen, die zusammen mit den konzeptionellen und theoretischen Überlegungen die Ableitung von typischen Technologietransferkonstellationen und den Handlungsempfehlungen erlaubt. Auf innovative Weise erfolgt schließlich die Herausarbeitung von vier Realtypen: das Entwicklungsland-Joint-Venture, das Hochtechnologie-Joint-Venture, das Kultur-Joint-Venture und das Forced-Joint-Venture. Gleichzeitig ergeben sich eine Reihe

von Handlungsempfehlungen, mit denen der Autor lebhaft unternehmenspolitische und entwicklungsökonomische Akzente setzt. Mit seinen Ergebnissen hat der Autor unseren Wissensstand bereichert und die theoretische Analyse erweitert. Viele Impulse für die weitere Forschung dürften von dieser Arbeit ausgehen.

Göttingen, im Mai 1999

Wolfgang König

Vorwort

Die Internationalisierung multinationaler Unternehmen unterlag gerade in den 80er und 90er Jahren einer starken Dynamik, was sich auch in der zunehmenden öffentlichen Diskussion unter dem Stichwort der Globalisierung wiederfand. Die Formen der Tätigkeit sind dabei recht unterschiedlich, wie auch die Erklärungen für diese Vorgänge stark voneinander abweichen. Im besonderen Maße sind es die Kooperationsformen, welche einen immer größer werdenden Anteil stellen.

Aufgrund dieser Tatsache und geprägt von den Inhalten seiner Lehrveranstaltungen begeisterte mich Herr Prof. Dr. Wolfgang König für dieses Themengebiet und ermöglichte mir die Anfertigung dieser Doktorarbeit. Dabei gewährte er mir stets den Freiraum, den ich brauchte, stand mir aber immer mit Rat und Tat zur Seite, wenn schwierige Passagen zu überwinden waren. Von seiner Erfahrung und seinem Pragmatismus habe ich dabei nicht nur für diese Arbeit gelernt, vielmehr wird sie mich sowohl im Berufsleben als auch im persönlichen Bereich stets prägen. Ihm als meinen akademischen Lehrer und Doktorvater gilt mein ganz besonderer Dank. Für die freundliche Übernahme des Zweitgutachtens und vor allem für seine wertvollen Hinweise zur typologischen Methode möchte ich auch Herrn Prof. Dr. Hans Knoblich danken.

Einen besonderen Dank schulde ich Frau Ilona Macke, die sich in unermüdlicher Weise um das Manuskript gekümmert hat und mich nicht nur in arbeits-technischer Hinsicht jederzeit unterstützt hat. Auch Herrn Dipl.-Vw. Roland Strohmeyer danke ich für die wertvollen Vorarbeiten bei der Sichtung und Auswertung der bearbeiteten Studien. Herr Dipl.-Kfm Jan Garbade brachte sein Talent bei der Erstellung auch der schwierigsten Abbildungen ein, ihm sei an dieser Stelle recht herzlich dafür gedankt. Ein Dank geht aber auch an alle Kolleginnen und Kollegen der Sektion für internationale wirtschaftliche Zusammenarbeit, die in vielfältiger Weise zum Entstehen dieser Arbeit beigetragen haben.

Schließlich danke ich meinen Eltern, meinen Brüdern Michael und Jens und natürlich meiner Freundin Julia Da Canalis, die mir alle wertvolle Kraft und Unterstützung gaben. Durch ihr Vertrauen und ihren Zuspruch war erst die Möglichkeit da, den erforderlichen fulminanten Schlußspurt zu leisten, ohne den die Arbeit nicht in dieser Form hätte abgeschlossen werden können.

Inhaltsverzeichnis

I. Einleitung	17
II. Konzeptionelle Auseinandersetzung mit dem Joint Venture und Begriffsbildung des Technologietransfers	21
A. Grundsätzliches zum Joint Venture.....	21
B. Prinzipielle Aussagen zum Begriff der Technologie und des Technologie- transfers.....	24
1. Definitorische Ansatzpunkte	24
2. Charakteristika eines Technologietransfers	28
C. Genuiner Technologietransfer als Element eines Joint Ventures	31
III. Zentrale Wesensmerkmale des Joint Ventures	34
A. Diversifikationsebene und Ausprägungen der Partnerkonstellation	34
B. Kapitalbeteiligungsstruktur	37
1. Anteilseinbringung	37
2. Minoritätsbeteiligung	39
3. Majoritätsbeteiligung.....	42
4. Pari-Beteiligung.....	43
C. Kontrollverhältnis	46
1. Formale versus informelle Gestaltung.....	46
2. Empirische Evidenz zum Führungseinfluß.....	48
D. Das Joint Venture als eine Kooperationsform.....	52
E. Zum direktinvestiven Element eines Joint Ventures	56
IV. Konzeptionelle Aussagen zum Prozeß des Technologietransfers	58
A. Konstellationen des Technologietransfers.....	58
1. Gestaltung und Bündelungsgrad.....	58
2. Übertragungserfordernisse.....	60

B. Gesichtspunkte der Interessendivergenzen zwischen Technologiegeber und -nehmer	63
1. Zum Inhalt eines Transfers	63
2. Transferumfang	65
3. Preisgestaltung.....	66
C. Übertragungsformen des Technologietransfers.....	69
1. Ausprägungen der Transferkanäle.....	69
2. Technologieausprägung und Transfererfordernisse.....	72
D. Entgeltpolitik und Kontrollmöglichkeiten	73
1. Zahlungsmodalitäten eines Technologietransfers.....	73
2. Schutzbedarf von Transfers	76
V. Zur Ausgestaltung und Funktionsfähigkeit eines Joint Ventures	78
A. Vertragsanbahnung und -gestaltung.....	78
B. Partnersuche	81
C. Stabilität und Leistungsfähigkeit.....	84
D. Problemfelder.....	88
1. Zielkonflikte	88
2. Verhaltenskonflikte	90
3. Kulturelle Dimension	91
E. Arten von Joint Venture	94
VI. Der Transaktionskostenansatz: Grundlagen und Operationalisierung	99
Vorbemerkung	99
A. Die Grundlage durch Coase	100
1. Transaktionen als Ausgangspunkt	100
2. Alternativen zur Abwicklung von Transaktionen.....	102
B. Zur weiteren Operationalisierung des Transaktionskostenansatzes.....	105
1. Verhaltensannahmen	105
2. Transaktionskostenarten	109
3. Transaktionskostenbestimmende Einflußfaktoren.....	114
a) Umfang der Faktorspezifität	114

b) Art und Grad der Unsicherheit.....	121
c) Häufigkeit	128
d) Weitere Einflußfaktoren	130
e) Technologie und Know-How als Transferegegenstand	135
4. Transaktionskosten im Entscheidungskalkül der Unternehmen	140
VII. Der Transaktionskostenansatz: Die internationale Dimension	144
A. Transaktionskostenansatz und internationale Unternehmenstätigkeit: Internalisierung versus Externalisierung.....	144
1. Die Bedeutung des firmenspezifischen Vorteils als Voraussetzung zur Internationalisierungsfähigkeit	144
2. Ausprägungen eines firmenspezifischen Vorteils.....	148
3. Dunning's eklektische Theorie	150
4. Die Internalisierungstheorie	153
5. Spezifische Vorteile und Kooperationsunternehmen.....	155
B. Kooperationen als Quasi-Internalisierung.....	158
1. Kooperationen und Technologietransfer im Spannungsfeld zwischen Markt und Hierarchie	158
Exkurs: Bandbreite alternativer Kooperationsformen und ihre Abgren- zung	169
2. Zur relativen Vorteilhaftigkeit von Kooperationen und dem vertraglichen Technologietransfer.....	175
VIII. Strategisch geprägte Erklärungsansätze internationaler Kooperations- unternehmen	178
A. Verhaltenstheoretische Ansätze	178
1. Die behaviouristische Theorie	178
2. Spieltheoretische Ansätze für Kooperationsverhalten	183
B. Die Organizational-Learning-Idee.....	186
C. Wettbewerbsrelevante Ansätze.....	189
1. Einschränkung des Wettbewerbs.....	189
2. Strategische Vorteile in der Marktpositionierung.....	190
3. Oligopolistisches Parallelverhalten	194
D. Zusammenfassende Würdigung	196

IX. Empirische Befunde	200
A. Überblick über relevante Studien.....	200
1. Vorbemerkungen.....	200
2. Darstellung der Studien.....	201
B. Analysegesichtspunkte.....	204
1. Eigenschaften des Gebers.....	204
2. Eigenschaften des Empfängers.....	206
3. Eigenschaften der Technologie.....	207
C. Ergebnisse und Aussagefähigkeit.....	209
D. Theoriebezug.....	216
X. Ableitung typischer Technologietransferkonstellationen und Handlungs- empfehlungen	221
A. Ableitung logisch-deduktiver Konstellationen.....	221
1. Vorbemerkungen.....	221
2. Idealtypische Transferkonstellationen.....	223
B. Verdichtung relevanter Übertragungskonstellationen.....	226
1. Diskussion der logisch-deduktiven Formen.....	226
2. Einordnung realer Joint-Venture-Fälle.....	231
3. Ableitung von Realtypen.....	234
C. Handlungsempfehlungen.....	238
XI. Schlußbemerkungen	243
Anhang	247
Literaturverzeichnis	252
Sachregister	271

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Beteiligungsverhältnisse nach Regionen	45
Tabelle 2: Joint Venture Performance	49
Tabelle 3: Unterschiede Industrieland-/Entwicklungsland-Joint-Venture.....	51
Tabelle 4: Arten von Joint Venture	97
Tabelle 5: Abhängigkeitsgrad verschiedener Koordinationsformen	118
Tabelle 6: Koordinationsformen bei Umwelt- und Verhaltensunsicherheit	126
Tabelle 7: Konsequenzen der Transaktionshäufigkeit für die Koordinations- formenwahl	130
Tabelle 8: Internationalisierungsformen und ihre Anforderungen aus Sicht der eklektischen Theorie von Dunning	152
Tabelle 9: Bestimmungsfaktoren wirtschaftlicher Kooperation	162
Tabelle 10: Stärken und Schwächen verschiedener Unternehmertypen.....	182
Tabelle 11: Struktur des Gefangenen-Dilemmas.....	184
Tabelle 12: Das 'organizing framework' nach Ghoshal.....	193
Tabelle 13: Gesichtspunkte der Internationalisierungsentscheidungs- und -formenwahl	199
Tabelle 14: Übersicht der ausgewerteten Studien	203
Tabelle 15: Ergebnisse der ausgewerteten Studien	215
Tabelle 16: Machtdistanzindex (MDI).....	247
Tabelle 17: Individualismusindex (IDV).....	247
Tabelle 18: Maskulinitätsindex (MAS).....	248
Tabelle 19: Unsicherheitsvermeidungsindex (UVI).....	248
Tabelle 20: Transaktionskosten in der Transaktionsanbahnungs- und -durchführungsphase	249

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Dimensionen des Technologietransfers.....	31
Abbildung 2: Kooperationsformen im Typenband.....	55
Abbildung 3: Transfermechanismen entsprechend ihres Bündelungsgrades	60
Abbildung 4: Transfermodell des Technologietransfers	70
Abbildung 5: Das 'organizational failures framework'	108
Abbildung 6: Die 'efficient governance structures' nach Williamson	159
Abbildung 7: Darstellung der Internalisierungs-, Externalisierungs- und Kooperationsgrade	164
Abbildung 8: Strategische Verhaltensweisen und ihre Wirkung auf den Internationalisierungsentscheidungsprozeß.....	197
Abbildung 9: Typologie von Joint-Venture-Transferfällen.....	225
Abbildung 10: Koordinationskosten alternativer institutioneller Abwicklungs- formen in Abhängigkeit der Unsicherheit	250
Abbildung 11: Formen der kooperativen Auslandstätigkeit.....	251

Abkürzungsverzeichnis

Anm. d. Verf.	Anmerkung des Verfassers
ARA	arabische Länder
BK	Bargainingkosten
BOT	building, operating, transfer
BRA	Brasilien
Can	Kanada
DÄN	Dänemark
DI	Direktinvestition
DM	Deutsche Mark
ed.	edition
Ed(s).	Editor(s)
EK	Entscheidungskosten
et al.	und andere
Exp	Export
F & E	Forschung und Entwicklung
FRA	Frankreich
GER	Bundesrepublik Deutschland
GK	Informationsgewinnungskosten
GTZ	Gesellschaft für technische Zusammenarbeit
GUA	Guatemala
H	Hierarchie
HOK	Hongkong
100%T	100%ige Tochtergesellschaft
i. d. R.	in der Regel
IDV	Individualismusindex
IL	Industrieland
IND	Indien
i. S.	im Sinne
ISIC	International Standard Industrial Classification of all Economic Activities
JAP	Japan
KBK	Konfliktbeilegungskosten
Kontr.	Kontrakt
JV	Joint Venture
Koop.	Kooperation

LDCs	Less Developed Countries
Liz	Lizenz
M	Markt
MAS	Maskulinitätsindex
MDI	Machtdistanzindex
MEX	Mexico
MNE	Multinational Enterprise
n. s.	nicht signifikant
O.	Organisation
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development
R & D	Research and Development
SWE	Schweden
TAI	Taiwan
TAK	Transaktionskostenansatz
TT	Technologietransfer
UDSSR	Sowjetunion
USA	United States of America
UVI	Unsicherheitsvermeidungsindex
VK	Informationsverarbeitungskosten
WK	Informationsweitergabekosten

I. Einleitung

Die weltwirtschaftlichen Strukturen und die Formen der internationalen grenzüberschreitenden Zusammenarbeit haben sich in ihren Ausprägungen in den letzten 40 Jahren rapide gewandelt. Sprach man noch vor etlichen Jahren vor allem über internationalen Handel, wenn man wirtschaftliche Interaktion zwischen Ländern meinte, so sind es heute ganz andere Begriffe, die die Diskussion um die weltwirtschaftliche Realität bestimmen. Gerade Schlagworte wie Globalisierung oder gar Globalisierungsfalle versuchen zu beschreiben, welche Vorgänge die heutige Realität gestalten.¹

Das moderne Internationalisierungsgeschehen hat sich im Gegensatz zu den vormals vorherrschenden Formen einer Zusammenarbeit grundlegend geändert. Sah man früher Ländergrenzen als die zu überwindenden Barrieren an und benannte Ausstattungsvorteile einzelner Länder als den Grund zur Erklärung grenzüberschreitenden Handels, so wird das Geschehen heutzutage durch andere Faktoren bestimmt. So sind es wenige große Konzerne und Unternehmenskonglomerate, die reibungslos und mit hoher Geschwindigkeit Faktoren und Produkte innerhalb ihrer Konzernstrukturen zwischen Mutterunternehmen und Tochtergesellschaften austauschen und dadurch über die Hälfte des internationalen grenzüberschreitenden Warenverkehrs ausmachen.² Die Betrachtung der weltwirtschaftlichen Strukturen wechselt also von der länderspezifischen Sicht hin zur firmenspezifischen Sichtweise. Die Akteure dabei sind die multinationalen Unternehmen, die mit ihren weitverzweigten und weltumspannenden Netz von Filialen und Tochtergesellschaften auf dem ganzen Globus tätig sind. Durch rasante Entwicklungen in der Transport-, Informations- und Kommunikationstechnologie stehen diesen Unternehmen wesentlich erweiterte Möglichkeiten einer grenzüberschreitenden wirtschaftlichen Tätigkeit offen.

Die Formen der internationalen Tätigkeiten sind sehr vielgestaltig: Zum Export und den traditionellen ausländischen Direktinvestitionen in 100%ige Tochtergesellschaften gesellen sich nun auch kooperativ ausgerichtete Internationalisierungsformen, deren Spektrum von rein vertraglichen Zusammenarbeiten bis hin zu gemeinsam gegründeten Kooperationsunternehmen mit beidseitiger

¹ Es ist in diesem Zusammenhang bemerkenswert, auf welches Interesse das von den Autoren *Martin* und *Schumann* populärwissenschaftlich geschriebene Buch 'Die Globalisierungsfalle' gestoßen ist. Vgl. *Martin/Schumann* 1996.

² Vgl. *Lehner* 1998, S. 9 f., und *Knorr* 1998, S 238–240.

Kapitalbeteiligung reicht. Dieser Prozeß der Internationalisierung von Unternehmen schritt in den vergangenen Jahren mit einer wachsender Dynamik voran. Beispielsweise lag das Niveau der durchschnittlichen jährlichen Direktinvestitionen aller OECD-Länder im Ausland in den Jahren 1981–1992 um 230% höher als in den Jahren 1973–1980, während das Volumen des Welthandels im gleichen Zeitraum ‘nur’ um 130% expandierte.³ Diese Dynamik der Direktinvestitionen spiegelt wider, welche Rolle grenzüberschreitende investive Engagements in den Internationalisierungsbestrebungen der einzelnen Firmen einnehmen. Es sind vor allem die sogenannten neueren Formen der internationalen Unternehmenszusammenarbeit, die dabei zunehmend genutzt werden. Die Joint Venture nehmen dabei insofern eine ganz besondere Rolle ein, da sie kooperative Elemente mit einer Investitionsanstrengung verbinden.

Vor dem Hintergrund zunehmender oligopolistischer Strukturen der Märkte werden bestimmte Wissensvorteile und technische Vorsprünge immer wichtiger, ermöglichen sie es doch den Unternehmen, mittels ihrer Ausnutzung vorteilhafte Positionen auf den internationalen Märkten einzunehmen und ihre Renditesituation dadurch zu verbessern. Wissen ist somit ein kritischer Faktor im heutigen Wettbewerbsgeschehen und bedingt anstatt den vormals rohstofforientierten Ausstattungsvorteilen nun die Ausgestaltung der firmenspezifischen Vorteile. Ihre Erlangung und Verwertung wird zum zentralen Bestimmungsgrund eines Erfolges im Internationalisierungsgeschehen.

Auf der Suche nach überzeugenden Antworten auf die Frage, wie die eigene Position im Wettbewerb angesichts dieser Veränderungen verteidigt oder sogar offensiv ausgebaut werden kann, haben die Unternehmen sich zunehmend auch den kooperativen Formen zugewandt und mit Partnern Gemeinschaftsunternehmen gegründet. So ist zum Beispiel die Zahl der jährlichen Neugründungen von Kooperationen in den USA zwischen 1975 und 1986 um das mehr als dreifache angestiegen.⁴

Sobald Unternehmen international tätig sind, wird im Rahmen des grenzüberschreitenden Austausches von Gütern und Ressourcen auch unmittelbar ein Technologietransfer entstehen. Die Wissensübermittlung zwischen den Unternehmen geht mit der Internationalisierung Hand in Hand und es werden die vielfältigsten Formen und Tätigkeiten genutzt, um einen Transfer von Technologie und Know-How zu bewältigen. Die unterschiedlichen Inhalte und die voneinander abweichenden Rahmenbedingungen dieser Transfergeschäfte erfordern eine Anpassung der Übertragungskanäle an die Erfordernisse eines erfolgreichen Transfers. Begleitet wurde diese Entwicklung von der weiteren Ausformulierung der Theorie der internationalen Unternehmenstätigkeit, die mit

³ Vgl. *Klodt/Maurer* 1996, S. 19.

⁴ Vgl. *Harrigan* 1988b, S. 144 f.

ihren Ansätzen zur Transaktionsökonomie und zum wettbewerbsbedingten und strategischen Verhalten dazu beiträgt, diesen realen Entwicklungen einen entsprechenden Analyserahmen zu liefern.

Die Fragestellung dieser Arbeit ist, inwieweit die Weitergabe von Wissen und Know-How durch die Organisationsform der Joint Venture geleistet werden kann und welche einzelnen Transferkonstellationen dafür besonders vielversprechend sind. Dazu werden in einem ersten Teil die Grundlagen dargelegt. Abschnitt II. gibt dabei einen Einstieg in die Begrifflichkeiten und zeigt die Vielfalt der Formen und Ausgestaltbarkeit der Joint Venture und des Technologietransfers auf. Abschnitt III. betrachtet die wesentlichen Merkmale und Ausprägungen eines Joint Ventures und diskutiert dabei die wichtigsten Kriterien. Da die Joint Venture verschiedene Elemente in sich vereinen, sind wichtige Aspekte wie die Beteiligungsstruktur und das Kontrollverhältnis zu diskutieren, denn die Entscheidungen hinsichtlich dieser Gestaltungsparameter bei der Gründung eines Joint Ventures haben einen nachhaltigen Einfluß sowohl auf seine Funktionsfähigkeit als auch auf die Zusammenhänge einer Technologieübertragung. Da ein Technologietransfer durch recht unterschiedliche Formen, Konstellationen und Kanäle abgewickelt werden kann, befaßt sich der Abschnitt IV. mit den Möglichkeiten seiner Ausgestaltung und geht insbesondere auch auf die Interessendivergenzen und den Schutzbedarf von Technologien ein. Ein weiterer Abschnitt zeigt die Gestaltungsbreite und die Arten von Joint Venture auf, geht auf wichtige Fragen wie die Stabilität und die Partnersuche ein und beschreibt verschiedene Konfliktbereiche.

Im zweiten Teil der Arbeit wird die theoretische Analyse dargelegt. Im Vordergrund steht dabei der Transaktionskostenansatz, der als theoretisches Gerüst in der Lage ist, die Internationalisierungsentscheidung und auch die Wahl von Kooperationsformen und Technologietransfer theoretisch zu untermauern. Mit seiner Ausformulierung liegt ein schlüssiges Analyseinstrument für die einzelwirtschaftlichen Entscheidungen hin zu bestimmten Internationalisierungsformen vor, das mit den neueren Ergänzungen zur Kooperationsforschung, vor allem auch die zunehmenden Gemeinschaftunternehmen zu erklären vermag. Ein erster theoretischer Abschnitt VI. führt in die Grundlegung des Transaktionskostenansatzes ein und arbeitet die verschiedenen Einflußfaktoren heraus, wobei eine Betonung auf die Besonderheiten der Technologie- und Know-How-Vermittlung gelegt wird. Der nachfolgende Abschnitt VII. stellt den Transaktionskostenansatz in den internationalen Kontext und beleuchtet die Analyseebene der Internationalisierungsentscheidungs- und -formenwahl, wobei im besonderen die Kooperationen als eine Quasi-Internalisierung abgehandelt werden. Abschnitt VIII. behandelt den sogenannten strategischen Ansatz, welcher komplementär zum Transaktionskostenansatz einen Erklärungsgehalt aufweist. Gerade für den Fall der kooperativen Unternehmungen ist der strategische Ansatz zu bemühen, um über Transaktionskostengesichtspunkte hinaus die Ent-